

Eduardo Lastra D.

Ideas de Éxito para ser un Verdadero Empresario Ganador

Biblioteca Empresarial MyPE
Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial

IDEAS DE ÉXITO
PARA SER UN VERDADERO
EMPRESARIO GANADOR

Autor: Eduardo Lastra Domínguez
Edita: Avance Económico Publicaciones E.I.R.L.
Av. Arequipa 398 Of. 9 Lima 1

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú
No. 2014-04658

Primera edición: Noviembre del 2003
2000 ejemplares
Primera reimpresión: Abril del 2014
5000 ejemplares

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
en cualquier forma y por cualquier medio,
sin la expresa autorización del editor.

Reservados todos los derechos

Se ha puesto el máximo cuidado en esta obra.
Cualquier error es completamente involuntario.
Cuidado de la edición: Logistic & Solutions Latin America

Diagramación: Manuel Tovar Vásquez

Impreso en Imprenta Cano SRL
RUC 20180923447
Pasaje Austro 141 La Victoria, Lima

Patrocina: Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial - ILADE

DEDICATORIA

A las mujeres y hombres que diariamente trabajan para generar sus ingresos personales y familiares, y al mismo tiempo crean oportunidades de trabajo para otras personas, tal vez en unidades empresariales de supervivencia; pero, que con ese modesto grano de arena, contribuyen significativamente a la producción y a la riqueza de sus países.

Lic. Eduardo Lastra Domínguez / peruano

Administrador de empresas, consultor y asesor corporativo, especializado en Micro y Pequeña Empresa (MyPE), socio fundador de la Asociación Peruana de Consultores y Asesores de Pequeña y Mediana Empresa (APC-PyME), director de Mundo MyPE y Presidente del Instituto Latinoamericano de Desarrollo Empresarial (ILADE)
Celular: 996-178-473 Email: elastra@mundomype.com

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN

El éxito existe, pero no viene porque sí. El éxito se consigue con esperanza, con trabajo, con dedicación y con superación constante.

Desde el año 1996, me dedico a desarrollar actividades de capacitación y asesoría empresarial, para empresarios de la micro y pequeña empresa (MyPE) en Perú. Incursioné en este campo, porque estoy convencido que esas personas constituyen una realidad muy importante del país y con gran potencial para desarrollarse.

Por eso me refiero a ellos como empresarios de la micro y pequeña empresa, y no como micro ni pequeños empresarios. Ser empresario es una condición y estar en la micro o pequeña empresa o negocio es solo una situación, que puede cambiar.

Con las ideas que te entrego en este libro, y que las he recogido de la vida diaria, pretendo contribuir a que las empresarias y empresarios de la micro y pequeña empresa (MyPE) sean verdaderas personas de empresa. Sin embargo, cabe aclarar que estas ideas no son recetas mágicas, que misteriosa y gratuitamente pueden traerte el éxito y la felicidad.

No son recetas, son en realidad sugerencias, pero que si las pones en práctica te ayudarán a ser una empresaria ganadora o un empresario ganador, y en ese sentido, obtendrás éxito no solamente en tus negocios, sino también en los demás ámbitos de tu vida.

Intento a través de este libro, compartir contigo que tienes la amabilidad de leerme, experiencias de vida; porque creo que el éxito no consiste en ganar dinero solamente, va más allá. El éxito es ser feliz con lo que hacemos y con lo que logramos. En última instancia, el éxito es ayudar a los demás a ser felices.

El camino hacia el éxito está en la vida misma y tomar el sendero correcto está en tu decisión, de modo que comienza hoy mismo, no solamente leyendo las siguientes ideas, si no y sobretodo, poniéndolas en práctica, para que seas una verdadera empresaria ganadora o un verdadero empresario ganador.

HAY BUENAS Y MALAS IDEAS

Existen ideas buenas y también existen ideas malas. Cada uno de nosotros podemos tener los dos tipos de ideas. Para que seas un verdadero empresario ganador, te recomiendo que busques ideas buenas y que actúes de acuerdo a ellas; pero sobre todo que trabajes con ellas.

Te puedo afirmar que las ideas malas llevan al fracaso y que las ideas buenas te llevarán al éxito y a la felicidad. Por eso debes aferrarte a las ideas buenas, y si lo haces, te aseguro que te irá bien en tus negocios y en tu vida en general.

Es cierto que las ideas están en la base de nuestros actos. Por eso comparto el significado del proceso siguiente: "Tus ideas se convierten en tus palabras. Tus palabras se transforman en tus acciones. Tus acciones irán moldeando tu carácter. Tu carácter llegará a determinar tu destino y tu forma de vivir".

Ahora, revisemos y reflexionemos acerca de las ideas que según mi experiencia parecen estar detrás de las acciones y las vidas exitosas, especialmente en el campo empresarial.

Si tú crees en esas ideas buenas, si trabajas con ellas, si pones esas ideas en tu cerebro y en tu corazón, y haces que esas ideas positivas sean el sustento de tu forma de vida diaria, te aseguro que tú serás una verdadera empresaria ganadora o un verdadero empresario ganador.

Eduardo Lastra D.

"HACER EMPRESA ES COMO FORMAR UN HOGAR FELIZ Y DURADERO"

Hacer una empresa es como construir un hogar. Por eso creo que es importante comprender y saber manejar el negocio al que nos queremos dedicar, para poder ser felices. Debes entender que la empresa es como un matrimonio; es decir, donde buscamos construir una vida en conjunto, duradera y que nos haga felices.

Si no le tomamos cariño al proyecto al que nos metemos, no obtendremos los mejores resultados que estamos buscando. Si vas a estar quejándote de todo: de la municipalidad, de tus empleados, de tus clientes, de tu competencia, de lo poco que vendes, de los pagos que tienes que hacer; es mejor que te conviertas en empleado, para que tu empleador te "solucione los problemas. Y me temo que tú seguirás siendo una persona molesta y que no muestra iniciativa.

Por eso es importante que sepas a qué proyecto quieres ingresar y si con él realmente te sentirás a gusto. Es fundamental que no tengas vergüenza del negocio al que te dedicarás. Ten presente que con la actividad que desempeñarás puedes servir a tus clientes, a tu comunidad y a tu país. No interesa el tipo de negocio o empresa que realizas, sino que lo hagas con Responsabilidad Social y sintiéndote bien al conducirlo.

Lo que importa, entonces, es que lo hagas con ganas y alegría. Por eso, cuando te encuentres con tus amigos diles con orgullo a qué te dedicas, porque al comentarlo seguramente estarás consiguiendo nuevos clientes y por lo tanto generándote más ingresos y ganancias.

Otro aspecto que debes de tener en cuenta, es que los negocios tienen ciclos; es decir, hay momentos excelentes, hay momentos malos y hay momentos pésimos. Esos ciclos también ocurren en los demás aspectos de nuestra vida, todo es cíclico. Por eso, siempre ten la esperanza de que los tiempos malos pasarán, sobretodo si con tu esfuerzo ayudas a que pasen rápidamente.

Como empresario de un pequeño negocio, es importante que tengas en cuenta que no hay horarios de trabajo y que cada día se requiere de más esfuerzo para salir adelante, en un ambiente de cada vez mayor y más dura competencia.

Todos los días tienes que renovar tu cariño por tu empresa o negocio. Hacer empresa, te repito, es como construir un matrimonio, es saber mitigar los tropiezos y las dificultades, es acostumbrarse a valorar y saborear los logros, por muy pequeños que éstos puedan ser.

Y si a pesar de todos tus esfuerzos y tu buena voluntad, encuentras que nada te funciona bien; entonces, lo recomendable será que cambies de giro o vendas tu negocio.

Recuerda, que cuando te comprometes sinceramente con el negocio o empresa que emprendes, sentirás que te surgen ideas, que te surgen fuerzas de flaquezas y que experimentas esa satisfacción de saber que estás en lo que te gusta hacer. Todo esto contribuirá a que vayas concretando resultados favorables.

"HAY QUE SEMBRAR Y CULTIVAR PARA COSECHAR"

Te confieso, que a veces espero que las cosas sucedan casi por "milagro", con muy poco o casi nulo trabajo de mi parte. Nos pasa pues, que simplemente queremos cosechar sin haber sembrado. Queremos tener mucho dinero y bienes materiales sin trabajar lo necesario, creemos que ocurrirá solo por un golpe de suerte.

La verdad es que los sueños se hacen realidad y los proyectos se concretan, únicamente cuando hay alguien que realmente se compra el lío de hacer que eso suceda. Bien dicen: "De la pura nada, nada puede salir".

En ese sentido, es necesario que entiendas que hay muchas cosas que tú debes hacer antes de establecer una empresa, y que luego, cuando ya tengas tu negocio también habrá muchas otras tareas que debes realizar y responsabilidades que asumir, para que tu empresa reciba el mantenimiento necesario y te produzca los resultados que esperas.

Las ventas, la clientela fiel, la imagen de prestigio y por supuesto las ganancias, son el resultado de imaginación, de planeamiento, de organización, de trabajo en equipo, de mucho estudio, de correcciones constantes y por supuesto de caerse y levantarse.

Tú como empresario de la micro y pequeña empresa, tienes la tarea de capacitarte, de conocer el giro de tu negocio o empresa, de entender en qué consiste el trabajo a realizar, y dedicarle todo tu atención y esfuerzo. De esta manera tu trabajo se verá recompensado con mayores ventas, con mejores productos, y que por lo tanto tendrás un negocio rentable que te genere interesantes utilidades. Por eso se dice: "Comerás el pan con el sudor de tu frente".

No olvides que nada viene gratis. Todo cuesta. Pero si tú siembras y cultivas adecuadamente, de todas maneras tendrás resultados favorables, te lo aseguro que cosecharás buenos frutos.

"LA PERMANENCIA ES UN MERITO"

Ser empresario significa tener la visión y la capacidad para: (1) Comenzar un proyecto, con todo lo desafiante que eso puede significar. (2) Mantenerse en el proyecto iniciado, a pesar de las dificultades que seguramente se han de presentar. (3) Desarrollar el proyecto, es decir, tener el compromiso de ir mejorando las estructuras de la empresa y su imagen en la sociedad.

Al constituir una empresa, estás dando nacimiento a una persona jurídica con duración indefinida. Tú no organizas una empresa para que se muera dentro de cinco meses, un año o diez años. Por lo general, uno constituye una empresa para que sobreviva a nuestra propia vida terrenal.

Cuando hacemos una empresa, la debemos manejar de tal modo que funcione en condiciones óptimas bajo nuestro mando, y que también esté lista si quisiéramos venderla o heredarla.

Los empresarios de la micro y pequeña empresa no tenemos horario laboral. Trabajamos más de ocho horas diarias y lo hacemos con agrado, porque buscamos la permanencia y el éxito de nuestras empresas.

Esto es así, porque tenemos ese compromiso de sacar adelante una idea transformada en realidad, la cual nos permitirá generarnos ingresos y crear puestos de trabajo para otras personas.

Debemos buscar que nuestra empresa dure muchos años, y que pueda pasar de generación a generación y siempre en progreso. Por eso trabajemos intensamente buscando el éxito sostenido de nuestro negocio, de nuestra empresa.

"EL DINERO LLEGA COMO CONSECUENCIA DE HACER BIEN LAS COSAS CORRECTAS"

En los negocios, perseguir únicamente el dinero no es una estrategia correcta; por el contrario, si hacemos nuestro trabajo con afán de servicio, entonces el dinero vendrá por lógica consecuencia, por añadidura.

Claro que como empresarios hacemos negocios para ganar dinero; pero, si estamos pensando "primero" en el dinero, perderemos de vista lo sustancial de la actividad empresarial, que es servir. No olvides que primero debes atender bien al cliente, eso es lo primordial.

Cuando actúes con actitud de servicio, pensando en satisfacer las necesidades de tu mercado, vas a tener más clientes y ellos te van a recomendar, te van a buscar y comprarán frecuentemente tus productos. De manera que, si quieres ganar dinero, primero debes hacer bien tu trabajo.

Me contaron que en un prestigioso hotel de Lima, por los años sesenta, había personas que pugnaban por vestir el uniforme de meseros, botones o camareros; rogaban para que les dieran un puesto de trabajo en ese hotel. La razón no era precisamente que los sueldos fueran elevados, al contrario, eran prácticamente simbólicos.

El negocio para el empleado era atender bien a los clientes, porque de eso dependía que las propinas que daban los clientes satisfechos fueran abundantes. En ese hotel, los mozos conseguían propinas de entre ¡50 a 100 dólares diarios!

Pero, la propina no llegaba porque el mozo dijera: "señor, yo lo voy atender y usted me dará una propina". La propina llegaba porque el mozo era solícito y hacía un trabajo excelente, a gusto del cliente. Cuando el cliente recibe una buena atención, da con agrado buenas propinas.

El consejo es claro, en primer lugar atiende bien al cliente, haz bien lo que tienes que hacer en tu negocio o empresa y el dinero llegará de todas maneras. Espero que estés de acuerdo. Porque de lo contrario, con todo cariño y respeto te sugiero que dejes de intentar ser empresario.

"PARA LA LUCHA CONSTANTE NECESITAMOS PREPARARNOS SIEMPRE"

Es verdad que hacer empresa no es fácil. Hacer empresa requiere de una lucha constante. Para esa lucha, que significa enfrentar a la competencia, soportar las perdidas de mercados y de clientes, adecuarse a los cambios tecnológicos en general, y sacar adelante nuestro proyecto, no nos queda más que prepararnos constantemente.

Esa preparación tiene que ver con la actualización y el perfeccionamiento de nuestros conocimientos y técnicas, pero también involucra el prepararnos anímicamente, porque si perdemos la confianza y la esperanza en que las cosas y circunstancias pueden mejorar, entonces nos abatimos, y muchas veces más de la cuenta, llegando a deprimirnos.

Y como sentirnos deprimidos no ayuda. Tienes que mantener una actitud positiva, pro-activa y de responsabilidad personal, para salir airoso de las múltiples dificultades que tendrás que enfrentar diariamente, en el manejo de tu negocio o empresa.

"LA CONSTANCIA ES UN INGREDIENTE DEL ÉXITO"

Detrás de las experiencias exitosas, de los logros más impresionantes y por supuesto de las ganancias suculentas, hay un ingrediente que por lo general pasa desapercibido, pero allí está y se llama constancia.

Convéncete que ¡nada llega por sí solo! En cualquier fórmula para el éxito, jamás falta ese componente que se conoce como perseverancia. Por eso creo que es muy cierto cuando se dice: ¡El que la sigue, la consigue!

Cuando emprendemos carreras que prontamente las abandonamos a medio camino, en lo más hondo de nosostros nos preguntamos: ¿Por qué no soy constante? Entre las respuestas hay lugar para una acusación: somos facilistas; es decir, nos gusta lo fácil, lo rápido, lo barato.

No somos persistentes y es una de las razones de nuestros fracasos en el campo personal, familiar, organizacional, empresarial y hasta nacional. "Tiramos la toalla con demasiada facilidad"

Por ejemplo, no mantenemos los programas de entrenamiento; nos reunimos sólo algunas veces con nuestros empleados, desatendiendo la necesaria coordinación; averiguamos muy de vez en cuando el nivel de satisfacción de nuestros clientes.

Si quieres sacar adelante tu empresa, constantemente tienes que hacer investigación de mercado, permanentemente debes saber qué hace tu competencia, siempre debes evaluar lo que tu empresa hace, para así corregir los errores, frecuentemente debes mejorar tu trabajo personal y también invertir en la capacitación de tus trabajadores y de ti mismo.

¡Debemos ser constantes en todos los aspectos!

"TENDRE CUIDADO DE NO DORMIRME EN MIS LAURELES"

Es frecuente ver que cuando logramos una meta, conseguimos un objetivo, materializamos una idea, alcanzamos una determinada posición de comodidad, nos abandonamos, nos dejamos estar y efectivamente, "nos dormimos en nuestros laureles".

Cuando esto ocurre nos confiamos más de la cuenta, nos descuidamos y la competencia logra superarnos. Muchas veces te habrás dicho: "pero como puedo estar mal si yo sigo trabajando tan bien como antes". Seguramente que ya estás obsoleto.

Estar obsoleto quiere decir que aunque efectivamente tu calidad sigue siendo buena, tus competidores ya lo están haciendo mejor que tú. El mercado al compararte con los demás, encuentra que estás en desventaja y por eso prefiere a tus competidores y ya no te compra a ti.

¡La obsolescencia nos lleva al fracaso sin que nos demos cuenta!

Por eso, no debes vivir pensando en el éxito pasado, tienes que trabajar proyectándote siempre en cómo mantener ese éxito y conseguir otros logros más.

Tú sabes que los éxitos no vienen por si solos y que tampoco se mantienen por sí mismos en el tiempo.

Tienes que esforzarte permanentemente para respaldar tus triunfos anteriores y conseguir nuevos resultados favorables.

Si tu no haces algo nada pasará. Cada día es una nueva etapa, como si comenzaras de nuevo. Ten siempre una actitud de humildad y de realismo.

Mucho mejor que vivir de los recuerdos de glorias pasadas, es trabajar para que nuestros sueños de tiempos mejores se hagan realidad, ¿no te parece?

“CADA DIA PUEDO SUPERARME”

Cuando recomiendo que el empresario y los trabajadores de todas las organizaciones deben formarse, actualizarse y perfeccionarse de manera sostenida, muchas veces obtengo por respuesta: “Yo ya estoy viejo”, “ese ya no tiene remedio”, “no gastemos pólvora en gallinazo” y tantas otras frases anestésicas (que adormecen y paralizan).

Especialmente en la actividad empresarial y de los negocios, tú tienes que ser consciente que hay modificaciones constantes del contexto macroeconómico y sociopolítico, y por lo tanto de los mercados.

Observamos, igualmente, que los adelantos científicos y tecnológicos alteran de manera sustancial el funcionamiento de las empresas.

Para poder adecuarnos a esta dinámica de cambios constantes, y sobre todo para estar en condiciones de adaptar tan vertiginosos cambios a nuestras respectivas organizaciones, los empresarios necesitamos superarnos permanentemente.

Tú como persona, tienes varias facultades y capacidades que debes desarrollar. Tienes intelecto, tienes emotividad, tienes voluntad, y tienes principios éticos. En el campo intelectual se encuentra la memoria, el raciocinio y la imaginación. En el campo emotivo o sentimental están los miedos las simpatías y antipatías.

En el campo del raciocinio está la facultad de razonar, de analizar, de usar la lógica, que son útiles para solucionar problemas. En el campo de la imaginación encontramos la fuente de la creatividad, de las estrategias empresariales y de los nuevos productos. En el campo ético ubicamos los principios y valores, como normas que rigen nuestras acciones y nuestra vida en general.

Como empresario, que quieres ser verdaderamente ganador, tienes que cultivarte y mejorar en todos y cada uno de estos campos o aspectos de tu personalidad, sin importar si actualmente tienes estudios académicos previos o no, sin desesperarte por la edad avanzada que puedas tener, sin angustiarte por la limitación de tus recursos económicos.

Si te lo propones, te aseguro que día a día te iras superando para tu propio beneficio, para el de tu familia y por supuesto para tener éxito en los negocios y en la gestión empresarial.

Todos los días podemos superarnos para ser mejores. No importa la edad, ni cuanta experiencia previa tengamos, no importa la preparación académica que hayamos adquirido. Lo que importa es la voluntad de aprender y progresar constantemente. Es una cuestión de actitud.

"TENGO QUE CAPACITARME CONSTANTEMENTE"

Siempre recomiendo la capacitación continua, porque es la mejor manera de enfrentar los problemas en todos sus aspectos. Capacitarse significa adquirir información, conocimientos, habilidades y actitudes, que nos preparan para superar airosamente las dificultades que la vida nos ha de presentar siempre.

Para tener éxito debes capacitarte permanentemente y de manera metódica. Recuerda que cada día se aprende algo nuevo, y si quieres seguir vigente con tu negocio, debes innovarlo constantemente con las nuevas tecnologías que aparecen todos los días.

Los empresarios de la micro y pequeña empresa, tenemos que aprender de las grandes empresas competitivas, que invierten importantes sumas de dinero en la formación, la actualización y el perfeccionamiento de su personal ejecutivo, administrativo y operario. Lo hacen porque saben que es una de las mejores y más rentables decisiones estratégicas para tener buenas utilidades sostenidamente.

En el ámbito de las pequeñas y microempresas, estamos entrampados en un círculo vicioso lamentable: no invertimos en capacitación porque no hay dinero y no hay dinero porque no desarrollamos el talento y las habilidades de nuestro personal, que es lo que hace ganar dinero.

Entre las formas más frecuente de capacitación tenemos las charlas, conferencias, talleres, seminarios y cursos, que muchas veces no las usamos porque no se adecuan exactamente a las reales necesidades de la micro y pequeña empresa o porque son muy costosos.

Pero hay otras modalidades que también son válidas. Una, es escuchar programas de radio que felizmente están al alcance de la mayoría de las personas y de los empresarios.

Cuando hablo de programas radiales me refiero a los especializados, aquellos que tratan con regularidad los temas económicos, financieros y de negocios. Varios de ellos se definen como programas dirigidos específicamente a la micro, pequeña y mediana empresa.

Escuchar con regularidad programas empresariales en radio te dará conocimientos, información e ideas que siempre son interesantes. El secreto es que los escuches con regularidad.

Como empresario, tienes que priorizar los programas empresariales, financieros y de negocios con relación a los programas radiales de temas deportivos, musicales y otros. Esta priorización es necesaria porque no dispones de mucho tiempo y no te queda más que elegir.

Además de escuchar radio, como empresario tienes que leer diarios y libros. Pero, ¿Qué tipo de diarios y libros debes leer? Bueno, los que te permitan actualizarte en el seguimiento del entorno empresarial y te proporcionen técnicas y estrategias para el manejo competitivo de tus negocios.

Para que puedas estar adecuadamente informado de la realidad económica, política, social y tecnológica, que de todas maneras afecta a tu negocio y empresa, tienes que buscar los diarios y libros que te puedan entregar ese tipo de información y análisis.

Recuerda que un empresario desinformado camina hacia el fracaso.

Igualmente, tienes que dedicarle tiempo para ver los noticiarios y programas de entrevistas y comentarios en la televisión. Actualmente, gracias al cable hay programas especializados muy buenos, tanto nacionales como extranjeros.

No puedo dejar de mencionar que como empresario debes tener una biblioteca empresarial. Adquiere libros, separatas, revistas y demás documentos que tratan temas empresariales, administrativos, gerenciales, comerciales y de ventas.

Tampoco está de más insistir en tu obligación, como empresario que quiere triunfar, de asistir permanentemente a charlas, conferencias, seminarios, cursos y eventos, los que tienes que aprovechar al máximo para tu actualización y perfeccionamiento.

"EL DESORDEN ES UN ENEMIGO MORTAL DEL ÉXITO"

Lograr el orden en realidad no es complicado, pero si laborioso. Para ello, primero, establece un lugar para cada cosa, luego asegúrate que cada cosa esté en su lugar.

Ser ordenado significa también hacer las cosas oportunamente. No olvides que cuando hay desorden en la casa o en el negocio, somos improductivos, se realizan varias veces las mismas tareas y se pierde tiempo. Por causa del desorden y los atrasos se pierden clientes y por lo tanto dinero.

Debes luchar continuamente contra el desorden. Para lograr una mayor productividad tienes que esforzarte por manejar con orden tu negocio y tu vida en general; porque, no solamente hay que ser ordenados en asuntos físicos y materiales, también hay que ser ordenados en nuestra conducta diaria como personas responsables.

Confieso que a mí me cuesta mucho ser ordenado, por eso pongo todo mi esfuerzo para combatir mi desorden. Los archivadores son mis grandes aliados para tener ordenados los documentos de trabajo.

En cuanto al manejo de información por ejemplo, considero que el empresario de una micro o pequeña empresa, con cuatro archivadores puede tener un muy buen control de la información gerencial, administrativa y empresarial.

Tener en un primer archivador toda la información de Ventas e Ingresos, en un segundo archivador información de egresos y compras, en el tercer archivador debe estar la información de producción e inventarios, y en un cuarto archivador información referida a la organización operativa y al personal. Por supuesto que los cuatro archivadores deben estar un lugar visible y a la mano.

Si te es posible contar con sistemas organizadores más sofisticados, ¡qué bueno! Aunque conozco muchos empresarios que tienen sistemas computarizados, pero al no utilizarlos con regularidad, la verdad que les sirven de muy poco.

Nuevamente, aparece como un aspecto muy importante del éxito, el compromiso ¡de ser ordenado! Tienes que comprometerte a luchar efectivamente contra el desorden.

El orden es, fundamentalmente, producto de decidirse y de practicarlo ¡ya! De nada valen las amenazas: Decir: "mañana comienzo a ordenarme" y no hacerlo. Esa es la trampa de la que más cuidado debes tener.

"LA LIMPIEZA REQUIERE DE MUCHA COLABORACION"

Mi recomendación para que haya limpieza en el hogar, en la fábrica, en la oficina, en el taller, etc., es que como empresario, tú tienes que ser el líder de la limpieza. Preocúpate de que todos entienden que debe haber limpieza, y para ello se requiere de la participación de todas las personas que conforman tu familia o tu empresa.

Como empresario tienes que ser consciente de que mantener limpio un lugar no dependerá solo de ti, sino de la capacidad que tengas de lograr la colaboración de todos los involucrados.

Para que la fabulosa idea que "es bueno limpiar, pero mejor es no ensuciar", se cumpla cada día, tú como dueño, gerente o cabeza de familia tienes que ser el primero en colaborar con la limpieza y por lo tanto enseñar con el ejemplo.

En tu empresa o negocio si ves un papel en el piso, recógelo sin esperar que el chico de la limpieza lo haga, y verás que en todos tus colaboradores se irá desarrollando la actitud de limpiar.

"TENGO QUE SER MULTIFACÉTICO Y ESTAR EN TODAS"

Como empresario de la micro y pequeña empresa, debes entender que es importante que conozcas todos los aspectos de tu negocio, debes conocer cómo se maneja cada departamento y cada tarea, porque no exagero si te digo que en muchas ocasiones tienes que manejar tú sólo todo tu negocio.

Bien se dice que el empresario o la empresaria de la micro y pequeña empresa es un hombre orquesta o una mujer orquesta. Es barredor, cobrador, vendedor, almacenero, gerente, etc., de su empresa, ¿verdad?

En este sentido, tienes que conocer el panorama global de tu negocio; es decir, saber la parte legal, tributaria, financiera, comercial, administrativa, de producción si eres manufacturero.

Además, como ya hemos dicho, tienes que tener una idea clara de cómo se desenvuelve el entorno empresarial, y estar atento al avance de la tecnología con que funcionan los negocios parecidos al tuyo.

Es importante que como empresario conozcas términos como: calidad total, mejora continua, reingeniería, empoderamiento, benchmarking, y otras tantas "jergas" del mundo de los negocios y la gerencia.

No se trata de que te conviertas en un experto en todo, pero sí debes tener una noción general y cada vez más certera de todos los aspectos señalados, lo que te permitirá actuar con seguridad en tu negocio y en la manera de relacionarte con el mundo empresarial.

En la medida que tu negocio o empresa crezca, irás delegando tareas, funciones y responsabilidad en tus colaboradores, a quienes tendrás que capacitarlos y formarlos.

Cuando tengas una estructura organizativa algo más compleja, tu principal trabajo será la de coordinarlos y ayudarles a que se motiven, para que tus colaboradores realicen, a su vez, un trabajo excelente y así tú irás creciendo como empresario.

"ES IMPORTANTE SABER LO QUE QUIERO LOGRAR"

Hay muchas personas y empresarios, que no saben lo que quieren conseguir en la vida. Ello se debe a que no han identificado su visión y no han determinado sus objetivos.

Por eso debes tener propósitos claros y metas definidas, saber hacía dónde quieres ir, cuánto quieres ganar e incluso saber cuánto vas a perder en determinado momento, cuando esa posibilidad no se pueda evitar.

Tienes que cuantificar tus metas y tenerlas expresadas en números. En general "tenemos que saber lo que queremos en la vida". Eso evita o aminora la incertidumbre, las frustraciones y por cierto el estrés.

Suelo decir que cuando vamos a un bingo (sala de juegos al azar) pensemos que lo hacemos para divertirnos y no para ganar dinero. Si no lo tomas como distracción, vas a sufrir si sales perdiendo, que es lo más seguro que pase.

Vi a una señora salir llorando de uno de esos establecimientos (bingo), porque había perdido todo el dinero que su esposo le dejó para la comida de la semana. ¿Qué había pasado? La señora pensó que podía ganar, que duplicaría su dinero, pues su vecina le había dicho lo fácil que era ganar, con un "poco de suerte".

Algo parecido nos pasa como empresarios, cuando nos la pasamos apostando más a la "suerte" que al trabajo ordenado. Por mi parte, me permito reiterarte que como empresario debes trazarte objetivos alcanzables para tener éxito, fijarte metas precisas y trabajar metódicamente para que eso se cumpla. Así estarás trabajando con dirección hacia el éxito.

"DEBO COORDINAR CONSTANTEMENTE CON MI GENTE"

Coordinar significa que debes unir, relacionar, trabajar en equipo, no importa si en tu empresa o negocio trabajan dos personas o son 50, lo importante es que debes coordinar el esfuerzo de todos y cada uno de tus colaboradores.

Como empresario, tu responsabilidad es hacer que tu gente trabaje como grupo y se vaya conformando para llegar a ser un equipo. Tienes que ser líder y como líder coordinar constantemente, tienes que conjugar múltiples esfuerzos, diferentes talentos, desiguales habilidades y hasta muy distintos caracteres e intereses.

Muchos empresarios no prosperan porque desperdician el talento humano que tienen a su alcance, no lo alientan, no lo desarrollan, no lo aprovechan. No le dan la importancia adecuada, en términos de capacitación, de motivación, de compromiso para con el negocio, para con la empresa. Luego se lamentan cuando el operario se va a la competencia, donde le pagan más, le reconocen sus competencias y su trabajo.

Tu tarea como empresario, gerente o jefe es la de ser un gran comunicador. Tú como jefe, debes hacer que los procesos se cumplan, y para eso tienes que planear el trabajo, explicar a tu gente cómo se hace ese trabajo, para que lo realicen de manera armoniosa y así logren entregar los pedidos a tiempo.

Tú, como cabeza de equipo, tienes que coordinar el trabajo en todo momento. Recuerda que eres el nexo de todas las actividades. Eres algo así como el medio campista y capitán de un equipo de fútbol; pero también tienes la responsabilidad de entrenador.

En este punto, es conveniente recordar que la coordinación utiliza como ingrediente fundamental la comunicación. Coordinar es comunicar y comunicar es coordinar. La coordinación tiene que ser constante, porque de lo contrario los trabajos no se realizan de manera oportuna y óptima.

La coordinación es importante para lograr los objetivos, para establecer y asignar las responsabilidades, y también al momento de evaluar los resultados obtenidos.

“MI PUNTUALIDAD ES UNA GRAN ALIADA PARA TRIUNFAR”

¿Por qué es importante la puntualidad? Porque la puntualidad es la manifestación de la responsabilidad. Por eso la puntualidad tiene que ir incorporada a la conducta personal del empresario ganador.

Si ingresas a la página Web: www.ilade.edu.pe encontrarás dos campañas que lancé en 1987. Una dice: “Sí usted es peruano, al referirse al Perú diga Nuestro país”, y la otra pide: “Sea puntual por respeto a usted mismo”.

Debemos ser puntuales, no por miedo al jefe, no porque nos vayan a descontar, si no por uno mismo. Entonces, si tú ya tienes incorporada la conducta de la puntualidad en tus acciones personales, serás cada vez más competitivo respecto de los demás, porque esa puntualidad se verá reflejada rápidamente en las actividades de tus negocios.

Cuando ser puntual sea ya una costumbre, serás puntual con tus clientes, serás puntual en la entrega de los productos que te han solicitado, serás puntual hasta en tus compromisos de carácter social.

Cuando convoques a una reunión comienza a la hora que has citado, así sólo haya una persona, empieza a educar a tus colaboradores, practica la puntualidad y verás que será una de tus mejores aliadas para triunfar.

La puntualidad se fabrica; es decir, las personas puntuales no son seres de otro planeta, son personas normales, comunes y corrientes; pero eso sí, que planifican y organizan su tiempo.

Acostúmbrate a manejar una agenda. Tienes que ser puntual al asistir a tus reuniones y puntual en la entrega de tus trabajos.

"AL QUE MADRUGA DIOS LE AYUDA"

Esta idea tiene mucho que ver con la máxima utilización del tiempo y con el sentido de previsión.

Tú que eres empresario de la micro y pequeña empresa, sabes que no son suficientes las famosas ocho horas de jornada laboral, para salir adelante, para superar las crisis y para progresar.

Veamos este caso: Al ver que a su vecina le iba muy bien en su trabajo, una señora, con la mejor de las intenciones, le dijo: "Vecina, que suerte tiene usted que gana buen dinero"; a lo que la aludida respondió: "Señora, yo no tengo suerte, sólo que yo todos los días me levanto muy temprano a trabajar".

En cuanto al sentido de la previsión, tú como empresario debes estar atento a los acontecimientos para anticiparte. ¡Cuántas oportunidades se pierden por estar distraídos! ¡Cuántas amenazas del entorno nos encuentran desprevenidos! La anticipación y la iniciativa son factores que no debes descuidar como empresario.

Por lo general, estamos actuando "como bomberos", corriendo a último minuto para solucionar los problemas, que bien pudieron haberse evitado con previsión y planeamiento.

¡Muchos problemas nos evitaríamos si fuéramos previsores!

EL CLIENTE ES EL REY ¡PERO! ...

Sabemos que si una empresa no vende no hay ingresos. Y para vender tenemos que conseguir clientes permanentes, que repitan sus compras y que nos recomienden.

La frase “el cliente es el rey”, nos ayuda a darle al mercado toda la importancia que tiene, en el sentido de comprenderlo y atenderlo adecuadamente, para que llegue a sernos fiel.

El empresario que no tiene esta filosofía de atender a cada cliente como si fuera un rey, está en desventaja frente a sus competidores que sí tienen ese enfoque hacia el mercado y de servicio a los clientes.

Por supuesto que estoy de acuerdo con que el cliente tiene que ser bien atendido, tiene que ser engreído y que como empresarios tenemos que estar pensando en él, para sorprenderlo favorablemente siempre. En consecuencia, en hacer todo lo que ese cliente nos pide.

Sin embargo, quiero presentar una aclaración, en el sentido que hay dos razones por las cuales yo no obedecería a ese “rey”, no lo atendería y por el contrario preferiría “que se vaya”.

¿Cuáles son esos casos o circunstancias? Primero, cuando el cliente me pide algo que me puede perjudicar económicamente, que me haga perder dinero o quizás hasta me lleve a la quiebra. Si hace eso no es un buen cliente para mi, prefiero no trabajar con él, y mejor que deje de ser mi cliente.

Segundo, cuando el cliente me pide algo que va en contra de mi dignidad, de mis principios, de la Ética; entonces, prefiero no contar con ese cliente, porque a la larga, mayores serán los daños que los beneficios que tendré para mi negocio o empresa, manteniéndolo como cliente.

Naturalmente que debemos cuidar a los buenos clientes, a los justos, a los honestos, y desligarnos de los malos, de aquellos que nos quieren perjudicar económicamente o que nos hacen propuestas indecentes.

Nunca olvides que solamente cuando ganas dinero con dignidad serás realmente ganador. Mira las noticias, cuantos empresarios “exitosos” ahora están purgando carcelería, precisamente porque su “éxito” estaba sustentado sobre trampa, engaño y mentira.

"MI OBLIGACION ES ESCUCHAR A MI GENTE Y A MIS CLIENTES"

Tú, como empresario y gerente tienes la obligación de escuchar a tus colaboradores, a tus socios y a tus clientes. Esta buena costumbre te permitirá un mejor conocimiento de la realidad, que ha de servirte para una acertada toma de decisiones.

Pon mucha atención a lo que tus colaboradores dicen, sienten y piensan. Propicia entrevistas y reuniones para escuchar sus sugerencias. Cuando hay un problema pregunta primero a tus colaboradores: ¿Qué pasó? ¿Cómo pasó? ¿Por qué pasó? y ¿Cómo se puede arreglar?

Al hacer esto, te darás con sorpresas agradables, porque te puedo asegurar que tus colaboradores tienen interesantes soluciones prácticas, que no las presentan únicamente porque no les has preguntado.

Es importante que escuches las sugerencias de los que trabajan contigo, ellos pueden ofrecerte ideas innovadoras. No pienses que solo tú, como dueño del negocio tienes la última palabra. ¡Acostúmbrate a escuchar a tus colaboradores!

Igualmente beneficioso es escuchar a los clientes. Cuando escuchamos a nuestros clientes tenemos acceso a valiosa información, que nos permitirá atenderlos mejor. Y cuando atendemos bien a los clientes, estamos asegurando la supervivencia exitosa de nuestro negocio o empresa.

No desperdicies ninguna oportunidad de preguntar a tus clientes cómo están recibiendo el servicio que tu negocio o empresa les brinda.

Especialmente interesante es que tú puedes saber el grado de satisfacción que experimentan tus clientes. Pero más importante todavía es que te puedan decir en qué estás fallando.

Conocer los reclamos de tus clientes es lo que te permitirá corregir las fallas de tu empresa y mejorar el servicio en general.

"ME CONVIENE ESTAR INFORMADO DEL ENTORNO EMPRESARIAL"

¿Qué es el entorno empresarial? Es todo lo que pasa fuera de tu empresa. Fuera de tu empresa hay una realidad nacional vinculada a la internacional, porque estamos en un mundo globalizado.

En el entorno empresarial ocurren fenómenos económicos, políticos, sociales, tecnológicos, entre otros. Y esas realidades que se presentan en el entorno de todas maneras impactan en la vida de tu empresa.

Ese impacto, que se da de todas maneras, puede ser perjudicial o puede ser favorable. Cuando es del tipo que puede hacer daño se llama amenaza. Cuando es del tipo que puede beneficiar se llama oportunidad.

Es importante que conozcas dentro de ese entorno empresarial, cuáles son las amenazas y cuáles son las oportunidades. Conocer las amenazas te servirá para evitarlas o para atenuar sus efectos. Conocer las oportunidades te servirá para aprovecharlas y favorecerte.

Por eso, tú como empresario debes estar permanentemente en contacto con ese entorno empresarial, para lo cual dispones de varios canales como: (1) Los programas radiales, que tratan los temas económicos, políticos, sociales, tecnológicos y de negocios. (2) Los periódicos. (3) Los libros, que están en el mercado a precios económicos. (4) Los seminarios, cursos y eventos, cuya oferta es cada vez mayor. (5) Internet, que permite ingresar a una cantidad impresionante de publicaciones. (6) Los viajes de negocios y la participación en ferias comerciales y técnicas.

Al inicio es muy probable que la información del entorno empresarial te parezca complicada, no te desanimes, te aseguro que poco a poco te irás familiarizando con ella y más adelante llegarás incluso a dominarla.

La información del entorno empresarial te permitirá tener un soporte, que te ayudará a mejorar tanto la calidad del análisis que hagas de los problemas, como de las posibilidades de solucionarlas.

“TENGO QUE SER COMUNICATIVO Y AMABLE”

Los empresarios de la micro y pequeña empresa estamos más que obligados a ser comunicativos. Por eso tú tienes que valorar la actitud y la costumbre de comunicarte con tu personal, con tus proveedores y especialmente con tus clientes.

Si alguna vez has tomado un taxi, habrás podido observar que hay taxistas que no te dirigen ni una sola palabra durante todo el viaje, prácticamente son mudos. En cambio, es agradable viajar con taxistas que nos regalan una buena conversación, ¿verdad?

Te puedo asegurar que a la mayoría de las personas nos gusta que el que nos atiende, en cualquier tipo de establecimiento, sea comunicativo, que nos informe, que nos oriente.

Por otra parte, a ti como empresario el ser comunicativo te ha de servir para capturar información del mercado y de la competencia, precisamente gracias a tu disposición a ser conversador.

En la consejería empresarial que brindo diariamente, los empresarios me confiesan que no son comunicativos porque no tienen tema de conversación. Lo fabuloso es que luego de seguir mi consejo de: escuchar-leer-reflexionar, tienen mucho material para hablar. Lo más fabuloso todavía, es que sus negocios mejoran de manera impresionante, gracias a que se vuelven comunicativos.

En cuanto a ser amables, los chinos suelen decir que: “si no sabes reír mejor no pongas un negocio”, ¡así de claro! Entonces, si no sabes sonreír, por favor, aprende y practica. Se necesita menos esfuerzo para sonreír que para estar serio. Canto más sonriente seas, envejecerás más lentamente, ¿qué te parece?

No está de más decirte que, si de por si no te nace ser amable, tienes que esforzarte por ponerle buena cara a los problemas. En los negocios, el cliente debe verte siempre amable y cortés, porque ese cliente es el que te trae el dinero, por lo tanto sé atento y amable con él, convérsale y verás mejores resultados en tu empresa.

“LA PUBLICIDAD ES FUNDAMENTAL EN LOS NEGOCIOS”

Un aspecto crítico en los negocios es la promoción y dentro de ella la publicidad. Hacer publicidad es comunicar la existencia de nuestros productos a los clientes potenciales o actuales, sin trasladarnos ni trasladar los productos hacia ellos.

Para hacer publicidad, o como se dice hacer anuncios publicitarios, existen varios medios. El primero es el teléfono, por él podemos avisar a nuestros clientes lo que tenemos para ellos; también podemos usar en Internet el correo electrónico y las redes sociales. La carta sigue siendo un medio de comunicación muy efectivo. Los volantes, los afiches, los carteles son medios que están al alcance de los empresarios de la micro y pequeñas empresa.

Por supuesto que la radio, los periódicos, las revistas y la televisión son medios tradicionales de hacer publicidad; pero, sus costos los hacen prohibitivos para las MyPE. Sin embargo, te sugiero que aproveches los espacios radiales gratuitos que existen para hacer anuncios publicitarios.

Es bueno que tengas presente formas creativas de hacer publicidad, que se han ido creando en nuestro medio, como el de “llamadores” o “jaladores”, que son personas que con un cartelito en la mano se ubican en la calle y a viva voz van ofreciendo determinados bienes y guían a las personas interesadas hacia los establecimientos, que por lo general están en los puestos (stand) dentro de centros comerciales masivos, que el público transeúnte no puede ver, y por lo tanto no sabe que existen.

Otra forma de hacer publicidad es usar polos; compra uno y estampa tu marca, póntelo y lúcelo por la calle, en lugar de mostrar marcas y logotipos de empresas que no te reportan ningún beneficio.

Claro que si la publicidad la combinas con la venta directa y las promociones especiales de ventas, verás que tus ganancias mejoran.

"LA REALIDAD TIENE QUE SER ENFRENTADA CON CORAJE Y CONOCIMIENTO"

Desde que decidiste ingresar al mundo de los negocios y de la actividad empresarial, has tenido que superar situaciones difíciles. Efectivamente, como empresario estarás sometido permanentemente a situaciones de fuerte y prolongado estrés.

Como empresario, sientes que las caídas en las ventas y por lo tanto los bajos ingresos son de por sí preocupantes, Las dificultades para conseguir financiamiento son un verdadero tormento. La falta de compromiso y de apoyo real de tus colaboradores, familiares o extraños, es frustrante.

Las situaciones difíciles que tenemos que encarar son más frecuentes de lo que podemos imaginar. Frente a ellas no podemos escondernos. Simplemente tenemos que asumir sus consecuencias, por muy dolorosas que resulten.

Claro que, cuanto más información y conocimiento tengas del mundo empresarial, de las técnicas de gerencia, de los conceptos comerciales, de los criterios de liderazgo y del entorno empresarial, estarás en mejor posición para que tus análisis de la situación y las opciones de solución que encuentres, tengan mejor calidad y te proporcionen mejores resultados.

Además, el que estés cada vez más y mejor preparado te dará una mayor confianza, para enfrentar situaciones de crisis, en tu vida empresarial, familiar y personal.

“EL ÉXITO NO ES SOLO UN RESULTADO FINAL, ES UNA MANERA DE VIVIR”

Me impresiona lo que dijo el basquetbolista estadounidense Michael Jordan: “He fallado más de 9,000 tiros en mi carrera. He perdido más de 300 partidos. En 26 ocasiones se me confió el tiro de la victoria en el último segundo y.... fallé. He fracasado....una y otra vez. ¡Por eso he tenido éxito!”.

Recordemos otras frases que en este tema son bastante inspiradoras:
“Campeones no son aquellos que nunca fallan, si no los que nunca se rinden”
“Los héroes son personas que actúan en los momentos en que la necesidad es más grande que ellos mismos”.
“Las personas de éxito reconocen la crisis como un tiempo para el cambio”.
“Nunca conocerás el gozo del éxito, hasta que hayas experimentado el sufrimiento del fracaso”.
“No lograrás el éxito en la vida concentrándote en tus debilidades, si no aprovechando tus fortalezas”.
“Las personas que nunca se equivocan es porque nunca hicieron nada”
“El éxito significa buscar permanentemente la superación integral”.

La frase que me impactó poderosamente y que me sirve de orientación permanente en mi vida personal. Dice: “éxito es lograr lo que queremos, y felicidad es disfrutar lo que tenemos”.

En efecto, podemos lograr resultados maravillosos en ganancias, en posesiones materiales y posiciones de prestigio; pero a pesar de todo ello sentirnos infelices. En verdad, muchas veces no nos damos tiempo para saborear los logros y esos éxitos que obtenemos.

También es bueno decir que ser exitoso en la vida no significa ganar siempre, si no saber recuperarse de las caídas, significa sacar lecciones de nuestros fracasos. Caernos pero volvernos a levantar, significa tener pérdidas y saber recuperarnos. El éxito es corregirse y aprender permanentemente. ¡Eso es tener una vida exitosa!

Debemos saber perder y saber ganar para ser felices; porque los negocios son cíclicos, es decir hay altas y bajas, y en cada momento tenemos que saber mantener una posición de estoicismo, de aguante, poniendo buena cara a las dificultades.

Ser empresario y hacer empresa es una manera de vivir, donde el optimismo nace de la confianza que tenemos en que con esfuerzo se pueden superar los problemas. También surge de saber que con iniciativa e imaginación se pueden encontrar salidas creativas a las situaciones más complicadas.

"MI SALUD Y LA DE MI FAMILIA DEBO CUIDARLAS ADECUADAMENTE"

La familia y la salud son muy importantes. Es fundamental que, como empresario de una micro y pequeña empresa, cuides tu salud física así como la de tus familiares y colaboradores.

¿Cómo se cuida la salud? Pues, no consumiendo productos que te puedan causar daño como el tabaco, alcohol y la comida chatarra. Recuerda que tu cuerpo es la máquina más productiva e irremplazable de tu negocio.

Si tú como empresario estás desganado, toda la empresa estará desganada, pero si apareces vital, entusiasta, toda tu gente se contagiará, tus clientes también saldrán contentos, y traerán más clientes y les dará gusto hacer negocios contigo.

Por eso, por ejemplo, cuando alguien te invita cigarrillos como muestra de su "amistad", lo que está haciendo es envenenarte, porque en el mismo envase dice: "fumar es dañino para la salud". Hay estudios científicos que alertan acerca de que los fumadores tienen más propensión a enfermedades cancerígenas y en el caso de los varones a la impotencia sexual. ¿Quieres arriesgarte?

Otra cosa que no debes hacer, es abusar del consumo de alcohol ni mucho menos consumir otras droga ilegales. Respeto la decisión de los demás, pero yo cumplo con decirte que no me parece una decisión inteligente el que te envenenes.

Además, es importante que te alimentes de manera nutritiva, porque tu alimentación es la gasolina para tu organismo. De la calidad de tu alimentación dependerá que vivas más y con mejor calidad de vida.

No olvides hacer ejercicios físicos. Caminar lo más que puedas es una muy buena costumbre.

"MI OBJETIVO ES SER EL MEJOR EN LO QUE HAGA"

Si quieres ser una empresaria verdaderamente ganadora o un empresario verdaderamente ganador, acostúmbrate a asumir el compromiso de ser la mejor o el mejor en la tarea, proyecto o negocio que tengas que realizar.

No interesa en qué actividad estás. Si vendes pollos, eres agricultor, pescador, sastre, canillita, bodeguero, cabinero de Internet, confeccionista, ebanista, electricista, panadero, exportador, asesor de empresas, etc., trabaja pensando en que debes ser el mejor en esa actividad. Tu objetivo debe ser que tus clientes te identifiquen como el mejor en tu rubro.

Es verdad que en ese esfuerzo por hacer bien las cosas habrá tropiezos, pero tu actitud debe estar orientada a tener éxito y por eso es que debes prepararte para obtener resultados positivos.

Entonces, tienes que esforzarte por ser siempre el mejor en lo que haces y tener presente que estás compitiendo con otras personas que también quieren ser mejores en lo que hacen. El cliente va a elegir al mejor, siempre.

Sabemos que la búsqueda de la perfección, que se conoce como perfectibilidad, es una tarea permanente y desafiante que a muchos asusta.

Si la perfectibilidad la incorporas a tu mentalidad y a tu conducta diaria, el querer ser el mejor en tu especialidad, tu trabajo o negocio se hará realidad sin angustia y sin remordimientos y serás exitoso como persona natural y como empresario.

"QUIERO SER JUSTO EN TODO Y CON TODOS"

Uno de los problemas más clamorosos de estos tiempos, es la conducta no ética. Es frecuente ver personas amorales, es decir, que no distinguen el bien del mal, como el daltónico (defecto por el que se confunden los colores) así, el amoral puede estar haciendo algo malo creyendo que es bueno. También hay personas inmorales, es decir, las que a pesar de saber que algo está mal, igual lo hacen.

Si quieres ser una empresaria verdaderamente ganadora o un empresario verdaderamente ganador, en el sentido amplio y profundo del término, no solamente tienes que pensar en ganar más dinero, también debes comportarte de manera correcta en todos los ámbitos de tu vida.

En cuanto a actuar con Justicia, es importante ser justo siempre y en todos los actos. Muchas veces no somos equitativos y caemos en favoritismos.

Por ejemplo, no felicitamos a nuestro colaborador aunque se lo merezca, porque pensamos que "para eso está y que por algo le pago". También es injusto cuando damos más de lo que le corresponde a un familiar solamente por ser miembro de la familia, aunque no se desempeñe como buen trabajador.

Si actúas con el claro compromiso de querer ser justo permanentemente, sentirás eso que llamamos tranquilidad de conciencia y de espíritu y cuando lo consigas, sabrás que nada puede valer tanto como eso.

Te felicito, por haber culminado la lectura de este libro. Todavía te queda el desafío de releerlo; pero más importante aún, el de aplicar las ideas revisadas. Asimismo, me agradaría que leas los otros libros de esta colección empresarial.

¡Que todo lo bueno que emprendas te salga muy bien!

Para mantenernos en contacto, visita en Internet: www.mundomype.com



Los empresarios de la micro y pequeña empresa que han logrado ser exitosos, aplican diariamente las ideas que te entrego en este libro.

Conócelas, recuérdalas y aférrate a estas ideas positivas.
Te aseguro que te ayudarán a superar las crisis que se te puedan presentar, y más importante todavía, a conseguir éxitos en tu negocio, tu empresa y tu vida en general.